逑鏃ユ湰鏂伴椈鏃朵簨 -理财目的是为人生做规划 / ——听去家说不理财

听专家阐述日本理财业的发展

浣滆

鍙戝竷浜庯細2007/07/16 13:57

日本在金融理财市场的成熟度上已经走在了世界的前列。前不久,日本理财协会常务理事田中和 男在接受媒体采访时娓娓道出日本理财业的发展和他对"理财"的理解。

银行、证券、保险理财使命各不同

日本的金融理财业于1970年最早诞生在国际证券株式会社,主要是设立理财中心促进证券等金融 商品的营销。随后,1977年第一劝业银行成立理财部。1987年第一生命保险株式会社、住友海上财产 保险株式会社成立理财中心,开启了金融理财在日本的银行、证券、保险等各专业金融领域的先河。

日本的金融理财之所以在上世纪80年代得到重视,究其因,在于3个方面:首先是当时日本的个人 金融资产已经达到1400兆日元,人均1000万日元左右;其次,金融业自由化程度提升,尤其是利率、 金融服务手续费完全放开;还有是日本开始进入老龄社会,中年人对理财的关注度大大提升。在这样 的社会形势下,金融机构开始为居民提供综合服务。

银行、证券、保险3个领域的金融理财有不同的使命。银行是存贷款的机构,保险的目的是为客户 规避风险,证券则负责投资,帮家庭做资产管理。日本的情况和中国类似,银行享有最高信誉度,不 过往往也是最不需要营销的,一般客户会主动找银行,去寻求理财方面的帮助;而保险、证券的地位 则不同,需要机构主动去发掘有需求的客户。

一般来说,客户去银行就能获得包括保险、证券在内的全方位服务。因为日本的金融机构实行的 是混业经营的方式,在银行里也可以买到保险、投资证券。而银行里往往聚集了各方面的人才,能够 给予客户保险和证券方面的谘询。相对而言,保险公司和证券公司所提供的服务就比较专业,但不能 提供跨行业的服务。

目前日本家庭平均的年收入约600万日元。日本居民和中国居民比较相似,将大部分可支配收入都 用作存款。不过,他们更喜欢存到邮局里。另外,日本居民也投资国际基金和信托,这些产品风险比 股票小。

虽然日本经济逐渐好转,但目前很大一部分日本人对股票都敬而远之,尤其是中老年人。这和日 本在上世纪80年代末、90年代初,泡沫经济破灭的经历是有很大关系的。当时日经指数从30000多点跌 到10000多点,居民受到了极大的伤害。

相反,由于现在的年轻人对那次金融危机没有记忆,所以他们倒不惧怕股票这类金融资产,买得 比较多。

田中和男表示,一般来说,年收入在1000万日元-1500万日元的家庭被称作中产阶层,而年收入 在5000万日元以上的被称作"资产阶级"。

目前日本的金融理财服务,主要针对高端客户和中端客户,提供的服务也不同。以银行为例,对 高端客户银行提供所谓"理财顾问"的服务。这些理财顾问得到客户的委托,对客户的投资理财给出 建议,在后续期间不断修正投资建议,甚至帮客户直接操作实施投资计划。而对于中端客户,银行主 要的角色是"账户银行",即代发工资的银行。由于银行拥有客户资金往来的所有纪录,他们对客户 的闲馀资金一目了然。针对客户的资金流动和闲馀状况,银行会对客户提出理财建议,怎样更有效地 安排资金,但是,银行不会帮助客户进行操作。

理财归根到底是为人生做计划

虽然从字面上来看,与"金融理财"最接近的当属证券。但是在日本的理财专家来看来,理财归 根到底是为人生做一个计划。人生各阶段都会有一个(或一系列)希望或目标,理财就是将客户的希 望变成可以实施的计划,并帮助他更好地实施计划。从出生到求学、结婚、生子、退休,亿万富翁有 亿万富翁的活法,贫民也有贫民的活法,而他们都需要计划,也就是说都需要理财。

在美国有一句俗语,大意是"人一生需要3个朋友:医生、律师和FP(理财师)"。医生保障人的生命健康,而理财师则是保障人的财产健康。既然人们已经认识到,每年需要对自己的身体进行一次例行检查;同样,对自己的资产也应如此,让理财师例行检查,让你的财产更"健康"。

目前,日本的金融理财师在为客户做理财规划时,主要分为6个部分:人生计划、金融资产规划、保险和风险管理规划、税务规划、不动产规划、继承规划。

日本理财师怎么来帮客户做计划?

现在日本人都很长寿,男性平均寿命世界最高,如果不能做好退休规划,在退休之后数十年时间里,可能都无法过得幸福。以日本居民目前最关注的退休规划为例,日本人常把退休之后称作人生的黄金时期,因为人年轻的时候往往是为了生活而工作,不能为了兴趣而工作。在退休之后,就可以去做自己喜欢做的事情。而且人总是希望过更好的生活,那么退休之后的生活质量也不能下降,而这些都需要钱。在做退休规划时,理财顾问首先会让你提出自己的目标,然后帮你分析需要多少资金。然后,他会根据你目前的年龄、所从事的工作和你沟通,对未来的工资水平做出预测。在这个基础上,理财顾问再帮你计划,该如何实现你的目标。

至于具体该如何达成目标、实现理财计划,途径不外乎三方面:一是增加收入,譬如努力工作争取加薪,或者去做兼职;二是减少开支,譬如办各种消费卡、折扣卡、换房、换车等;三是运用现有的资产,即通过资金运营实现"钱生钱"。这3种方法在任何国家、任何家庭都是适用的。

金融理财服务应贴近大众

日本很少有大规模的理财中心,理财师大多分散在各个营业网点。一般来说,每个银行网点都会有1、2个理财顾问,网点门口会有他们的照片、专业资格、理财经验等资料,客户在去银行办业务时就能看到。而且,银行网点都贴近社区,比较贴近居民生活,顾客可以随时获得理财方面的帮助。

当然,如果您是一位资产非常雄厚的高端客户,你也可以去找知名的理财顾问,请他提供更专业的服务。

总体来说,日本的金融理财服务是比较贴近大众的。从理财师的精力和人本身所能容纳的信息量来看,一个理财师最多可以容纳60-80位客户的资料。如果理财师要给客户提供良好的服务,他的客户维持在20-30位就差不多了。

此外,现在日本的理财市场也发生了一些变化,理财人员自己开创事业的情况正在增加。部分优 秀的理财师脱离了金融机构,自己开了理财事务所,为客户提供服务。

理财师的培育不是单靠认证

日本理财协会在培养金融理财师方面,起到了举足轻重的作用。20多年来,培养出了30多万名金融理财师,使理财在日本金融界的发展由上世纪80年代的启蒙,90年代的普及到现在得到了繁荣。目前,日本大的银行一般都拥有近万名有金融理财师资格的员工,大的证券公司和大的保险公司则拥有5000名以上有金融理财师资格的员工。

日本在1992年引进了CFP资格。在理财市场的培育和专业人才的培养中,理财师的本土化和国际化的权衡问题也得到解决。

国与国之间的法律、税务等体系是完全不同的,因此,在理财师的培训和资格认证中,不是单靠某个资格就可以了。一个国际化的资格认证在进入他国时,需要按照本国的国情增加或减少课程设置。当时日本引进CFP这样一个西方的国际资格,也面临著怎样和东方人特有的传统价值观、历史、文化以及税制、社保等融合的问题。在"与国际接轨和符合国情"两方面的结合问题上,日本理财协会经过了近20年的不懈努力。

在日本引进CFP时,有一个较为明显的再创造,就是将原来5门课的考试变为6门课,其中增加了不动产理财。这是因为日本居民在房地产泡沫的破灭中得到的深刻教训,对不动产的理财尤其显得重要

田中和男:日本理财协会创始人之一,从1986年日本筹组理财协会至今,长期担任日本理财协会常务理事兼事务局长。田中和男现任日本理财协会特别顾问,兼任理财服务中心CEO。

https://www.chubun.com